

BENOIT BEAUDET



Expert en Commercialisation

ÊTRE CONSEILLÉ PAR BENOIT, C'EST PROFITER D'UNE TRIPLE EXPERTISE :

benoit.beudet@enpratique.ca
T 450 442 2843 C 514 378 1544



En pratique...

Conseil | Formation | Coaching

MISE EN MARCHÉ | GESTION PAR CATÉGORIE - ÉPICERIE

Acheteur | Négociateur (5 ans)

- MÉTRO : chef négociateur - centrale d'achat Métro-Super C-Loeb; en charge de 300 M \$ de contrats
- PROVIGO : gérant de catégorie - 2,5 M \$/semaine - département laitier

Gérant du département «épicerie» magasin MAXI-Longueuil :

- gestion des équipes de jour et nuit - 700 000 \$ de ventes/semaine

Formation académique (France) :

- Ingénieur agro-alimentaire – Nantes
- Lycée agricole - Valence : productions animales et végétales

ACHAT | MISE EN MARCHÉ | INTERNATIONAL - VINS ET SPIRITUEUX

SAQ bureau chef (14 ans), dont :

- Directeur Mise en marché, équipe de 20 personnes, gestion de 10,000 produits, négociation avec 2,000 producteurs | 150 agents, déplacements dans le monde entier, 3^e plus gros acheteur au monde de vins fins, gestion des promotions et suivi des ventes.
- Directeur projet Gestion par catégorie: stratégie, formation (1,500 personnes), aménagement dans les 415 magasins SAQ, création du magazine et de l'espace Cellier.
- Membre du comité éthique, de jury de dégustation, formateur, animateur table concertation avec les professionnels, relation avec les journalistes.

BLANC ou ROUGE agence de vins, Blainville (actionnaire, 3 ans)

VP développement des affaires : établissement des stratégies, analyse de marché, recherche de fournisseurs dans le monde entier, négociation/gestion promotionnelle avec la SAQ.

4^e génération de petit producteur et commerçant de vin de Bourgogne/Beaujolais

ANALYSE STRATÉGIQUE | GESTION | COÛT DE REVIENT

CRÉDIT AGRICOLE – 10^e banque au monde, France (4 ans)

- Direction de l'agence entreprise de Haute-Savoie: analyse stratégique, financement de PME et de transformateurs agro-alimentaires.
- Financement agriculture, analyse de données et actions commerciales auprès 25 000 comptes agricoles

Formation :

- 3^e cycle universitaire – Institut d'Administration des Entreprises - Nantes-France
- Institut Technique de Banque, formation pour cadres, France (3 ans)
- Agrocalculateur, MAPAQ, analyse du prix de revient | rentabilité

Mission

Accompagner les entrepreneurs dans leur développement d'affaires, dégager l'essentiel et le mettre en pratique

Valeurs

SIMPLE, PRATIQUE,
PROFITABLE, DURABLE...
avec du plaisir !

Vision

Commercer en respectant les besoins de chaque joueur

enpratique.ca